

## 'Zoveel parkeercapaciteit blijft onbenut, een gemiste inkomstenbron'

19-11-2018 16:51

**De parkeerdruk neemt in Nederland steeds meer toe, terwijl parkeerplaatsen bij kantoren, hotels en appartementencomplexen lang niet altijd benut worden. VJ sprak met Daniel Mens, Head of Acquisitions van het Nederlandse techbedrijf ParkBee over de kansen voor vastgoedbeleggers om hun parkeerplaatsen te ontsluiten.**

Daniel Mens vertelt aan VJ: "Wij houden allemaal van onze steden, maar ze worden steeds slechter bereikbaar. Terwijl er nog ontzettend veel parkeercapaciteit aanwezig is in de stad, maar dat onbenut blijft omdat dit nog niet is ontsloten." Het gaat hierbij om de parkeerplaatsen bij kantoren, hotels, appartementencomplexen en andersoortig vastgoed.

"Met ParkBee willen we deze parkeerplaatsen beschikbaar maken voor onze gebruikers en hiermee de parkeerdruk en het zoekverkeer naar parkeerplaatsen af laten nemen. Daarbij levert het extra inkomsten op voor vastgoedeigenaren. Een win-win situatie."

### **Bestaande infrastructuur**

Mens vertelt: "In principe kan ieder gebouw met parkeren in aanmerking komen, want we maken gebruik van de bestaande infrastructuur. Het enige wat aanwezig moet zijn is een gate of slagboom. Binnen 30 minuten kunnen wij een locatie toevoegen aan ons netwerk."

ParkBee werkt samen met parkeerapps Park-line en ParkMobile die gezamenlijk meer dan 2,5 miljoen gebruikers in Nederland hebben. "Toegang verzorgen we via deze apps, zo kunnen gebruikers de parkeerplaats bereiken zonder dat ze pasjes nodig hebben. Daarbij is het ook veilig, want gebruikers kunnen niet zo maar het pand betreden, alleen de parkeergarage, en zo niet tot last zijn van de andere huurders. Gebruikers kunnen ook meteen via de app afrekenen."

### **Flexibel**

Data is daarbij cruciaal, want Mens merkt dat vastgoedeigenaren vaak geen goed inzicht hebben in het daadwerkelijke gebruik van hun parkeerplaatsen. Ook beschikken ze niet over de technologie om dit inzichtelijk te maken. "Wij kunnen dit gemakkelijk inzichtelijk maken via onze online portal, een eigenaar kan zo in real time zien wat er gebeurt en zo notie krijgen van het gebruik. Dit is vaak een gamechanger voor eigenaren, want er kan heel makkelijk geschakeld worden en zo optimaal gebruik gemaakt worden van parkeerplaatsen."

Zo kan er per dag gewisseld worden in het aantal parkeerplaatsen dat beschikbaar is, de tijd waarop ze gebruikt kunnen worden en de tarieven. "Je kan bijvoorbeeld een hoger tarief vragen in het weekend en op dagen dat er meer personeel thuiswerkt of vrij is het aantal parkeerplaatsen omhoog schalen. Het systeem is heel flexibel."

### **Investeringskansen**

Behalve dat eigenaren met hun ongebruikte capaciteit de parkeerdruk kunnen verlagen in de stad en een extra zakcentje kunnen verdienen, zitten er ook potentiële investeringskansen om de parkeergarage nog aantrekkelijker te maken. "Denk bijvoorbeeld aan het aanbieden van elektrische fietsen, het ophalen van pakketten en laadcapaciteiten voor elektrische auto's. Met een investering van eigenaren, kunnen we zo de last mile voor autogebruikers fijner maken en meer waarde aan toevoegen. Want je gaat altijd weer terug naar

je auto,” vertelt Mens.

## **Van kantoren tot residentieel**

ParkBee is in verschillende segmenten actief. “We zijn gestart in kantoorgebouwen, maar ondertussen zijn we ook bezig in residentiële complexen, hotels en in commerciële parkeergelegenheden. Elk segment heeft zijn eigen vraagstuk. Soms zijn we puur de yield manager en kunnen we door ons grote online bereik een nieuwe doelgroep bereiken en leiden naar deze parkeerplaatsen. Andere keren gaat het om het ontzorgen van klanten in bijvoorbeeld residentiële complexen, zodat bezoekers van bewoners voordeliger kunnen parkeren.”

## **110 locaties**

Op dit moment is ParkBee actief op zo'n 110 locaties, waaronder 20 locaties in Groot-Britannië en 90 locaties verdeeld over 15 steden in Nederland. “In Nederland zitten we op de meeste plekken waar we willen, met uitzondering van Eindhoven maar daar lopen al gesprekken. Het doel is om de komende jaren hier het netwerk verder uit te breiden en verdichten, zodat we onze gebruikers binnen vijf minuten van hun eindbestemming een parkeerplaats kunnen aanbieden.”

Mens vervolgt: “We willen in de steden zitten want daar kunnen we de grootste waarde toevoegen en de aanwezige capaciteit optimaal benutten. Want je lost zo een probleem op voor de vastgoedeigenaren, huurders, bezoekers van huurders en consumenten. Daarnaast levert het meteen extra geld op: dat gaat van €50.000 tot €250.000 per jaar afhankelijk van de locatie en het aantal plekken. Zo wordt een lege parkeerplaats een inkomstenbron.”

## **Internationale expansie**

Ook wil ParkBee verder groeien in Groot-Britannië, maar kijkt het techbedrijf ook naar andere omringende landen. Eerder dit jaar hebben Duitse investeringsmaatschappij Statkraft Ventures en de Zuid-Hollandse ontwikkelingsmaatschappij InnovationQuarter [€5 miljoen geïnvesteerd in ParkBee](#). “Sowieso gaan we verder internationaal expanderen in 2019, maar we zijn nog aan het oriënteren op welk land. We richten ons nu op marktonderzoek, want niet ieder land is even ver qua digitalisering en het gebruiken van parkeerapps. Maar de Parkmobile Group is actief in heel West-Europa dus dat biedt perspectief.”

## **Andere contracten**

Ook ziet ParkBee de vraag vanuit de markt groter worden. “We merken dat partijen waar we nu mee samenwerken enthousiast zijn en onze diensten in willen zetten voor het hele gebouw of zelfs de gehele portefeuille.” Een ander gevolg wat Mens in de markt ziet is dat kantooreigenaren andersoortige contracten gaan aanbieden. “In plaats van dat er verplichte parkeerplaatsen moeten worden afgenomen 24/7 die verbonden zijn aan het aantal vierkante meter dat een huurder afneemt, zie je nu het ‘recht op parkeren’ opkomen tussen een bepaalde tijd. Voor vastgoedeigenaren was dit voorheen geen optie, maar nu is het geen probleem meer nu er een alternatief gebruik is.”